



## BOOSTER SES VENTES PAR LA PRISE DE MANDATS EXCLUSIFS

### 1 Le contexte Le contexte

Dans un contexte ultra concurrentiel et de recherche de motivation, il est indispensable pour une agence immobilière de se différencier.

Cette dynamique doit se faire par une stratégie axée sur la prise de mandats exclusifs, en moyenne 3 fois plus efficaces que le mandat simple.

### 2 Objectif de la formation Objectif de la formation

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- D'argumenter efficacement pour vendre le mandat exclusif à ses clients

### 3 Personnes concernées Personnes concernées

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, gérants et responsables d'agences immobilières

### 4 Prérequis Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

#### Durée

1 jour / 7 heures

#### Prix

À partir de 1 600 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 300 € HT / personne

## PROGRAMME DE FORMATION

1. Argumenter client et non plus produit
2. Dynamiser votre proposition en utilisant la méthode CAP
3. S'adapter à son client pour mieux convaincre
4. Savoir présenter son offre de service exclusif et traiter les objections

#### Méthodes pédagogiques

#### Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

#### Suivi et évaluation des résultats

#### Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires